

## Jornada de capacitación

OLEX LA y VISIONxIP



Olex LA  
www.olex.la



Inicialmente programada para el jueves 5 de febrero, OLEX LA y VISIONxIP llevaron a cabo una jornada técnico-comercial que, ante la masiva respuesta de los interesados, se repitió el viernes 6. Ambas jornadas contaron con participación plena de los concurrentes, quienes demostraron su interés por las soluciones que ofrece la empresa.

La jornada fue abierta por Ezequiel Safdieh, Director ejecutivo de la compañía, quien ofreció a los asistentes un panorama sobre la historia y actualidad de OLEX y VISIONxIP, destacando el servicio como pilar fundamental de crecimiento. "Es un factor importantísimo que nos diferencia en el mercado. Brindamos un servicio de excelencia y esperamos estar a la altura e incluso superar las necesidades de quienes hoy nos visitan" concluyó.

Luego fue el turno del Ing. Sebastián Rodríguez, quien expuso la situación del CCTV en el mercado actual, planteando las problemáticas a las que se enfrentan los integradores y proporcionando distintas soluciones. Una de ellas fue la optimización del tiempo en la instalación por medio de la implementación de un código QR. "En OLEX LA y VISIONxIP tratamos de darle la mano al integrador para que salga a vender. Buscamos brindar herramientas para profesionalizarlo, ya que es fundamental para que se convierta en un caso de éxito. Muchos tienen clientes y productos, pero no saben apuntar a las necesidades que ese cliente requiere", explicó.

La propuesta de la compañía apuntó a incorporar el modelo de negocio IP a la estructura analógica, respetando la cadena comercial y proporcionando una garantía de cambio inmediato. Rodríguez finalizó explicando que OLEX "es una marca que respeta al integrador y trabaja en conjunto con él". La jornada, que tenía una duración pautada de dos horas, se extendió hasta las 14 y culminó con un almuerzo de camaradería.

"Este es sólo el inicio de un año para el que planificamos una serie de eventos de estas características, en pos de posicionar la marca", expresó Eliana Deluque, representante comercial de OLEX LA para Argentina y Latinoamérica. ■

## Registro de instaladores

Sin requisito de título de grado



Universidad Tecnológica Nacional  
www.utn.edu.ar

El Consejo Profesional de Ingeniería Industrial anunció la apertura del Registro de Instaladores Idóneos de Tecnología Aplicada a la Seguridad. Según informó a este medio el Lic. Juan Carlos Tirante, Coordinador de licenciatura, tecnicatura y cursos de seguridad y responsable de cátedra de Seguridad informática, "luego de la reunión del consejo directivo, llevada a cabo el 11 de diciembre de 2014, la entidad aprobó la apertura del registro de instaladores", que se rige desde el 3 de enero.

En el mencionado registro, podrán inscribirse aquellos instaladores que hayan cursado y aprobado el curso inicial de la ley 2.854 de CABA en la FRBA de UTN, debiendo presentar copia del diploma correspondiente certificado por la Facultad Regional Buenos Aires de la UTN, certificado de reincidencia del Registro Nacional de Reincidencia y 2 fotos para la correspondiente credencial.

Más información: [info@cpii.org.ar](mailto:info@cpii.org.ar). ■

## Carlos Mecca en DMP

Será el Director de Ventas LATAM



Digital Monitoring Products, Inc.  
www.dmp.com

Digital Monitoring Products International (DMP) nombró a Carlos Mecca como Director de ventas para Latinoamérica, territorio que incluye América del Sur, América Central, México y el Caribe. Mecca será responsable del desarrollo de nuevos canales de ventas además de proveer soporte a los actuales clientes de DMP.

"Carlos llega a DMP con sólidos antecedentes técnicos y de ventas. Si bien su título y comienzos profesionales están relacionados con el área de ingeniería, su amplia experiencia en los últimos 20 años en la industria de seguridad en Latinoamérica fue, ante todo, en ventas y soporte de aplicaciones, incluyendo los últimos 10 años dirigiendo las acciones de ventas de las marcas clave de Tyco International", explicó Joe Hurst, Presidente de DMP International.

DMP es reconocido en el mercado de Norteamérica por la confiabilidad de sus productos y por brindar a sus clientes un sólido soporte técnico y comercial. "Carlos posee los antecedentes y aptitud para proveer este mismo nivel en los mercados de América Latina", detalló Hurst acerca de la designación de Mecca para el puesto.

Contacto: [cmecca@dmp.com](mailto:cmecca@dmp.com) ■